Bundeskartellamt

Fallbericht 16. März 2017

Freigabe des Erwerbs des Geschäftsbetriebs der Wilhelm Gienger GmbH, Stuttgart durch die Cordes & Graefe KG, Bremen

Branche:	Großhandel mit Sanitär-, Heizungs- und Klimaprodukten
Aktenzeichen:	B5-50/17; B5-37/16
Datum der Entscheidung:	16. März 2017

Das Bundeskartellamt hat – nach einer Rücknahme und Neuanmeldung - den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Wilhelm Gienger GmbH, Stuttgart, durch die Cordes & Graefe KG, Bremen, in der ersten Phase freigegeben. Dies war möglich, nachdem von den Zusammenschlussbeteiligten eine Änderung des ursprünglichen Vorhabens vorgenommen wurde. Denn in der ursprünglich angemeldeten Form hatte das Vorhaben in der Region Ulm wettbewerbliche Bedenken hervorgerufen. Dies hatten die umfangreichen Ermittlungen im Rahmen eines Hauptprüfverfahrens bei der ersten Prüfung ergeben. Nachdem den Unternehmen diese wettbewerblichen Bedenken mitgeteilt wurden, nahmen diese die Anmeldung zurück, um das Vorhaben in abgeänderter Form neu anzumelden. Durch eine kleine, aber wesentliche Veränderung in Form der Veräußerung einer in der Region Ulm tätigen Tochtergesellschaft konnten die Bedenken des Bundeskartellamts ausgeräumt werden.

Der Zusammenschluss betrifft den Großhandel mit Produkten aus den Bereichen Sanitär, Heizung und Klima (SHK-Großhandel). Cordes & Graefe ist bundesweit Marktführerin in diesem Bereich. Während Wilhelm Gienger überwiegend im Raum Baden-Württemberg tätig ist, verfügte Cordes & Graefe hier bisher nur über vereinzelte Standorte. Beide Unternehmen sind Mitglieder der Einkaufs- und Vertriebskooperation GC Großhandelscontor GmbH („GC-Gruppe“).

Die Ermittlungen im vorliegenden Fall haben die Erkenntnisse des Bundeskartellamtes über die SHK-Märkte aus früheren Fusionskontrollverfahren bestätigt:

Beim SHK-Großhandelsmarkt handelt es sich um einen eigenständigen Sortimentsmarkt für die Belieferung von SHK-Fachbetrieben durch den SHK-Großhandel. Der SHK-Großhandel

verkauft auch nach den aktuellen Ermittlungen den weit überwiegenden Teil seiner Produkte an SHK-Fachhandwerker. Direktverkäufe an Endverbraucher o.ä. finden nur in geringem Umfang statt. In der Branche herrscht der sog. dreistufige Vertrieb vor, d.h. Hersteller vertreiben ihre Ware an den Großhändler, der dann den Fachhandwerker beliefert. Eine Ausnahme besteht z.T. im Segment Heizung: Hier bieten einige Hersteller ihre Produkte im zweistufigen Vertriebsweg den Fachhandwerkern als Teilsortiment an. Letztlich kann offen gelassen werden, ob das Angebot dieser Direktlieferanten in die Marktbetrachtung miteinzubeziehen ist. Bemerkenswert ist, dass auch die aktuellen Ermittlungen zeigen, dass die Bezugsmöglichkeit über Internethändler und Baumärkte für die Fachhandwerker faktisch nach wie vor nur eine nachrangige Alternative darstellt (Bezug im einstelligen Prozentbereich).

Räumlich betrachtet liegen im SHK-Großhandel regionale Märkte vor. In vergangenen Fällen des Bundeskartellamts wurde für die regionale Marktabgrenzung u.a. von einem Lieferradius von 50 km um den Standort des Hauptlagers des Zielobjektes ausgegangen. Auch im vorliegenden Fall ergab die Analyse der Lieferströme des Zielunternehmens, dass 80% der Lieferumsätze eines Standorts bis zu einer Lieferentfernung von 50 km erzielt werden. Neben den Lieferumsätzen gibt es im SHK-Großhandel noch Abholumsätze, also Umsätze mit Kunden, die ihre Waren nicht geliefert bekommen, sondern in einem Abhollager kaufen und abholen. Diese Abholumsätze werden größtenteils bis zu einem Radius von 20 km um einen Standort getätigt. Abhol- und Lieferumsätze werden ergänzt durch Streckengeschäfte (ausgeführt durch Hersteller oder Kooperationspartner), wo die räumliche Ausdehnung leicht über der der Lieferumsätze liegt.

Da der überwiegende Teil der Warenverteilung nicht durch Abholung, sondern durch Lieferung erfolgt, sind die räumlichen Teilmärkte um Abholstandorte nicht eigenständig, sondern in Kombination mit Märkten um Lieferstandorte zu betrachten. Im vorliegenden Fall wurden daher zunächst Gebiete mit einem Radius von etwa 50 km um einen Lieferstandort gebildet. Anstatt eine reine Radienbetrachtung vorzunehmen, wurde auch auf das tatsächliche Bezugsverhalten der Abnehmer Rücksicht genommen. Dies spiegelt oft Fahrgegebenheiten wie das Vorhandensein von Schnellstraßen wie Autobahnen oder natürlichen Grenzen wie Flüssen wider. Sinnvoll erschien auch, sich stark überlappende räumliche Gebiete um benachbarte Lieferstandorte zu einem gemeinsamen Markt zusammenzufassen, wenn sich die Wettbewerbsbedingungen in den überlappenden Gebieten nicht unterscheiden.

Die Betrachtung der tatsächlichen Lieferströme zeigte eine kritische Überlappung in der Region Ulm, in der die Tätigkeitsgebiete der Zusammenschlussbeteiligten aneinanderstoßen und andere Wettbewerber weniger stark sind.

Wilhelm Gienger beschloss daraufhin, sich von einer Tochtergesellschaft im betroffenen räumlichen Markt zu trennen. Dies hat die fusionskontrollrechtlichen Bedenken des Bundeskartellamts ausgeräumt.

Auch bei der Prüfung der Beschaffungsmärkte ergaben sich keine wettbewerblichen Bedenken. Zwar wurde bereits in früheren Fusionskontrollverfahren festgestellt, dass Cordes & Graefe auf der Beschaffungsseite klare Marktführerin ist. Daran hat sich auch aktuell nichts geändert. Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass die Fusion die Nachfragemacht von Cordes & Graefe erhöht, da die Zusammenschlussbeteiligten im Rahmen der Einkaufskooperation der GC-Gruppe bereits jetzt ihre Nachfrage bündeln. Eine gewisse Verfestigung der Verhandlungsposition ergibt sich lediglich daraus, dass statt einer (kündbaren) Kooperation künftig ein gesellschaftsrechtlicher Zusammenschluss besteht.

Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Hersteller im SHK-Bereich über vielfältige potenzielle Absatzalternativen verfügen (wie z.B. über Baumärkte, Internethändler oder im Wege des Direktvertriebs an Fachhandwerker oder Verbraucher), die sie derzeit kaum nutzen, weil sie am dreistufigen Vertrieb festhalten.

Das Vorhaben konnte daher freigegeben werden.

Im Rahmen des Hauptprüfverfahrens wurden alle ca. 50 SHK-Großhändler befragt, die von den Zusammenschlussparteien als relevante Wettbewerber angegeben worden waren (ergänzt um eigene Recherchen des Bundeskartellamts). Anhand der räumlichen Ausdehnung der Liefergebiete des erworbenen Unternehmens legte die Beschlussabteilung ein großflächiges Ermittlungsgebiet anhand von 2-stelligen PLZ-Gebieten fest. Innerhalb dieses Ermittlungsgebiets wurden detaillierte Umsatz- und Lieferdaten sowie weitere Informationen von den dort tätigen Wettbewerbern der Zusammenschlussparteien per Auskunftsbeschluss eingefordert und mithilfe eines Geoinformationssystems visualisiert und umfassend ausgewertet. Aus den Mitgliedsdaten des SHK-Fachverbands Baden-Württemberg wurden mit Hilfe einer Zufallsauswahl 250 Verbandsmitglieder als Empfänger eines Auskunftsersuchens bestimmt. Die Antworten ließen einen Rückschluss auf die allgemeinen Marktbedingungen der SHK-Handwerker zu. Mit Hilfe der Fragebogenrückläufe der SHK-Großhändler zu den

Herstellern, bei denen sie Produkte beziehen, und aufgrund von Branchenkenntnis der Beschlussabteilung aus früheren Verfahren wurde zudem eine Liste von 50 Herstellern erstellt, welche ebenfalls per Auskunftsbeschluss zu den Marktverhältnissen befragt wurden.